

Федеральное государственное автономное  
образовательное учреждение  
высшего образования  
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ, УПРАВЛЕНИЯ И ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ  
КАФЕДРА МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

УТВЕРЖДАЮ  
Заведующий кафедрой  
\_\_\_\_\_ А.В.Григорьев

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2017 г.

**БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА**  
38.03.01 Экономика

Оценка эффективности проекта по открытию фармацевтического  
дистрибьютора в городе Красноярск

Руководитель \_\_\_\_\_ д-р экон. наук, профессор А.В.Григорьев

Выпускник \_\_\_\_\_ К.В.Юдина

Нормоконтролер \_\_\_\_\_ Колышкина Д.Н.

Красноярск 2017

Федеральное государственное автономное  
образовательное учреждение  
высшего образования  
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт экономики, управления и природопользования  
Кафедра «Международные экономические отношения»

УТВЕРЖДАЮ  
Заведующий кафедрой  
\_\_\_\_\_ А.В.Григорьев

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2017 г.

**ЗАДАНИЕ  
НА ВЫПУСКНУЮ КВАЛИФИКАЦИОННУЮ РАБОТУ  
в форме бакалаврской работы**

Студенту (ке) \_\_\_\_\_  
(фамилия, имя, отчество студента(ки))

Группа ЭЭ13-01МЭ/ 38.03.01.04 Мировая экономика, 38.03.01 Экономика

Тема выпускной квалификационной работы: «Оценка эффективности проекта по открытию фармацевтического дистрибьютора в городе Красноярск»

Утверждена приказом по университету № \_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_

Руководитель ВКР: А.В. Григорьев

Исходные данные для ВКР:

- нормативно-правовые акты Российской Федерации, регулирующие вопросы об инвестиционной деятельности в Российской Федерации;
- данные действующих фармацевтических дистрибьюторов на территории Российской Федерации;
- информационно-аналитические статьи, опубликованные в научной и периодической печати, размещенные на официальных отечественных и зарубежных сайтах в Интернете.

Перечень разделов ВКР:

Введение

- 1 Международный рынок фармацевтической дистрибуции
- 2 Анализ фармацевтических дистрибьюторов Красноярского края
- 3 Эффективность создания фармацевтического дистрибьютора на территории города Красноярск

Заключение

Перечень графического или иллюстрированного материала с указанием основных чертежей, плакатов, слайдов:

- 11 Таблиц;
- 8 Рисунков;
- 3 Приложения.

Руководитель выпускной  
квалификационной работы

\_\_\_\_\_  
(подпись)

Григорьев А.В.  
(инициалы, фамилия)

Задание принял к исполнению

\_\_\_\_\_  
(подпись, инициалы и фамилия студента)

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 201 \_ г.

# КАЛЕНДАРНЫЙ ГРАФИК

## выполнения выпускной квалификационной работы

Наименование и содержание этапа (раздела)	Срок выполнения
Выбор направления исследования.	13.03.2017-16.03.2017
Обсуждение с научным руководителем структуры бакалаврской работы.	23.03.2017-25.03.2017
Сбор теоретического материала.	30.03.2017-17.04.2017
Подготовка разделов бакалаврской работы: Введение.	05.05.2017-08.05.2017
I раздел (глава).	09.05.2017-13.05.2017
II раздел (глава).	15.05.2017-20.05.2017
III раздел (глава) и заключение.	22.05.2017-31.05.2017
Оформление выпускной квалификационной работы.	01.06.2017-09.06.2017
Предзащита бакалаврской работы на кафедре.	10.06.2017
Работа над презентацией основных результатов выпускной квалификационной работы.	12.06.2017-21.06.2017

Руководитель  
выпускной квалификационной работы

\_\_\_\_\_ А.В. Григорьев

Задание принял к исполнению

\_\_\_\_\_ К.В. Юдина

«\_\_» \_\_\_\_\_ 201\_\_ г.

## ANNOTATION

The pharmaceutical market is one of the most highly profitable and fast-growing sectors of the world economy. Despite the general decline in the global economy in recent years, the pharmaceutical market continues to develop dynamically: its growth rate is about 6-10% per year. Unlike other industries, where the net profit is an average of 5% of total revenue, in the pharmaceutical industry this index reaches 18% per year. According to experts, in recent years, the world pharmaceutical market grew by 7% and by sales volume reached a record \$ 550 billion. Sales growth was noted in all major regions.

The Russian pharmaceutical market is currently in the stage of formation, the pace of its development is associated with the dynamics of economic reforms and the level of development of the country's economy. In recent years, there has been an increase in the number of private pharmaceutical firms, both wholesale and retail.

The relevance of the research topic is due to the fact that at present the pharmaceutical market is a dynamically developing sector of the world economy. The number of wholesale enterprises of medicines is growing every year, which is associated with the expanding needs of the consumer in the conditions of a constant renewal of the range of goods and services. These enterprises make a significant contribution to the distribution of the national product.

In this paper, an economic feasibility study of the effectiveness of the opening of a pharmaceutical distributor in the city of Krasnoyarsk.

The main goal of this work is to evaluate the effectiveness of the project to open a pharmaceutical distributor in the city of Krasnoyarsk and to justify the results.

The goal is the following:

- Analyze the industry in which the enterprise operates;
- To investigate the competitive environment of pharmaceutical distributors in the Krasnoyarsk Territory;
- Carry out a marketing research of pharmaceutical distributors;

- Calculate the main indicators of the effectiveness of the investment project;
- Carry out a sensitivity analysis of the project to key influencing factors.

The object of research is the pharmaceutical market in Russia and the Krasnoyarsk Territory. The subject of the study is an assessment of the effectiveness of the opening of a pharmaceutical distributor in the city of Krasnoyarsk.

The work consists of an introduction, three chapters, conclusion, a list of used literature and applications.

The first chapter includes analysis of the world, Russian and local markets of pharmaceutical distribution, as well as tracing the main trends, their similarities and differences.

The second chapter is devoted to the research of marketing and competitive environment of the pharmaceutical market of the Krasnoyarsk Territory. The sales market and all the risks that may arise during the implementation of this project are considered.

The third chapter assesses the effectiveness of the investment project for the opening of a pharmaceutical distributor in the city of Krasnoyarsk. The sensitivity of the project to its main indicators was also assessed.

The diploma project contains 56 pages, 11 tables, 8 illustrations and 3 attachments.

## СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
1 Международный рынок фармацевтической дистрибуции.....	5
1.1 Основные представители фармацевтической дистрибуции на мировом рынке .....	5
1.2 Фармацевтический рынок России .....	10
1.3 Рынок фармацевтической дистрибуции в Красноярском крае ...	13
2 Анализ фармацевтических дистрибьюторов в городе Красноярск.....	17
2.1 Анализ конкурентной среды фармацевтических дистрибьюторов на территории Красноярского края.....	17
2.2 Маркетинговое исследование фармацевтических дистрибьюторов .....	20
2.3 Риски связанные с реализацией данного проекта .....	21
3 Эффективность создания фармацевтического дистрибьютора на территории города Красноярск.....	27
3.1 Общая характеристика проекта .....	27
3.2 Оценка экономической эффективности проекта .....	30
3.3 Анализ чувствительности проекта .....	37
Заключение .....	41
Список использованных источников .....	43
Приложение А .....	46
Приложение Б.....	48
Приложение В .....	50

## **ВВЕДЕНИЕ**

Фармацевтический рынок является одним из самых высокодоходных и быстрорастущих секторов мировой экономики. Несмотря на общий спад в мировой экономике последних лет, фармацевтический рынок продолжает динамично развиваться: темпы его роста составляют примерно 6-10% в год. В отличие от других отраслей, где чистая прибыль составляет в среднем 5% от общего дохода, в фармацевтической отрасли этот индекс достигает 18% в год. По данным экспертов, за последние годы, мировой фармацевтический рынок вырос на 7% и по объему продаж достиг рекордной суммы \$ 550 млрд. Рост продаж отмечен во всех основных регионах.

Российский фармацевтический рынок в настоящее время находится в стадии формирования, темпы его развития связаны с динамикой экономических реформ и уровнем развития экономики страны. В последние годы произошел рост количества частных фармацевтических фирм, как оптовых, так и розничных.

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что в настоящее время фармацевтический рынок является динамично развивающимся сектором мировой экономики. Число предприятий оптовой торговли медикаментами растет с каждым годом, что связано с расширяющимися потребностями потребителя в условиях постоянного обновления ассортимента товаров и услуг. Эти предприятия вносят значительный вклад в распределение национального продукта.

В данной работе проводится экономическое обоснование эффективности открытия фармацевтического дистрибьютора на территории города Красноярск.

Главная цель данной работы – оценить эффективность проекта по открытию фармацевтического дистрибьютора на территории города Красноярск и обосновать полученные результаты.

Поставленная цель обуславливает следующие задачи:



- Проанализировать отрасль, в которой функционирует предприятие;
- Исследовать конкурентную среду фармацевтических дистрибьюторов Красноярского края;
- Провести маркетинговое исследование фармацевтических дистрибьюторов;
- Рассчитать основные показатели эффективности инвестиционного проекта ;
- Провести анализ чувствительности проекта ключевым факторам влияния.

Объектом исследования выступает фармацевтический рынок России и Красноярского края . Предметом исследования является оценка эффективности открытия фармацевтического дистрибьютора на территории города Красноярск.

Работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка используемой литературы и приложений.

Первая глава включает анализ мирового, российского и местного рынков фармацевтической дистрибуции, а также прослеживание основных тенденций, их сходств и различий.

Вторая глава посвящена исследованию маркетинга и конкурентной среды фармацевтического рынка Красноярского края. Рассмотрен рынок сбыта и все риски, которые могут возникнуть при реализации данного проекта.

В третьей главе оценивается эффективность инвестиционного проекта по открытию фармацевтического дистрибьютора в городе Красноярск. Также произведена оценка чувствительности проекта к основным его показателям.

## **1 Международный рынок фармацевтической дистрибуции**

### **1.1 Основные представители фармацевтической дистрибуции на мировом рынке**

Фармацевтическая и биотехнологическая отрасль занимает особое место в мировой экономике. Это самая высокотехнологичная индустрия по объему абсолютных и относительных затрат на НИОКР (рисунок 1). Кроме того, это одна из наиболее социально значимых отраслей, обеспечивающая доступ пациентов к современным лекарственным препаратам и поддерживающая стабильное развитие системы общественного здравоохранения[25]

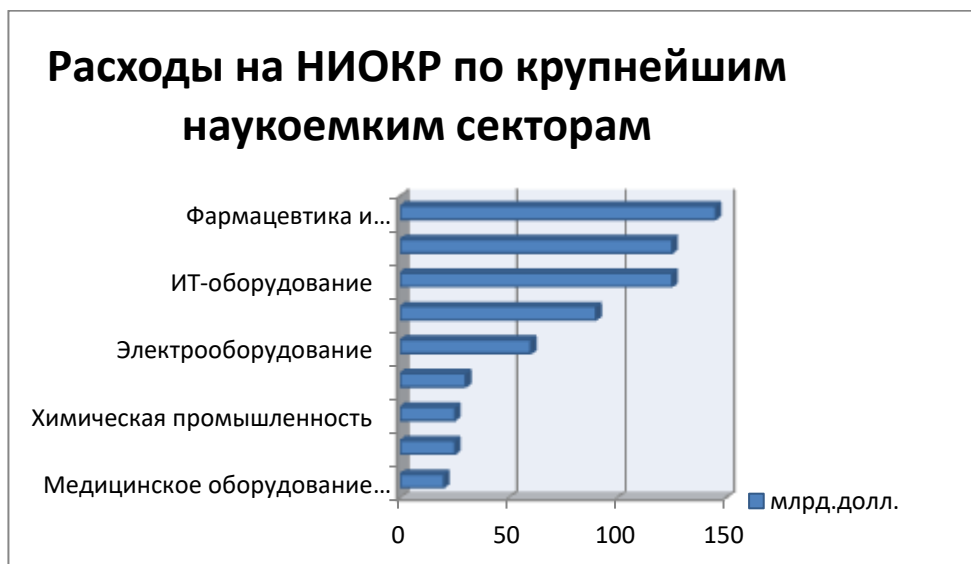


Рисунок 1- Расходы на НИОКР по крупнейшим наукоемким секторам

Фармацевтика и биотехнологии—наиболее крупный сегмент рынка здравоохранения, на него приходится 70% и свыше 1 трлн. долл.. В XXI веке фармацевтический рынок вступил в новую фазу своего развития. Если в предыдущие два десятилетия двузначные темпы роста рынка являлись нормой, то уже в 2000-е годы темпы роста стали постепенно сокращаться. По данным IMS, в период с 2003 по 2009 годы ежегодные темпы роста находились в пределах 7%. Начиная с 2010 г. рост рынка резко замедлился и в настоящее время средние темпы находятся в пределах 2–5% в год. По

прогнозу Frost & Sullivan, в период 2016–2025 годы мировой рынок фармацевтики и биотехнологий будет расти в среднем на 4,6%, а к 2025 году его объемы составят 1,7 трлн. долл. Падению темпов роста фармацевтического рынка способствовал целый ряд причин. Среди основных можно отметить глобальный финансово-экономический кризис 2008–2009 гг., который вынудил правительства многих стран пересмотреть свои бюджеты на здравоохранение и оптимизировать расходы на закупки лекарств. Это стало возможным, поскольку именно в этот период истекли сроки действия патентов на многие лекарства-блокбастеры (ежегодные продажи которых превышают 1 млрд. долл.), и государства смогли переориентировать потребление в сторону более дешевых дженериков.[1]

Рынок фармацевтики занимает одну из самых больших ниш быстрорастущих и приносящих большие доходы секторов мировой экономики. По данным IMS, в 2016 году порядка 50% объемов мирового фармацевтического рынка в денежном выражении приходилось на регион Северной Америки (США и Канада), 22%—на Европу (включая рынок России) и 8%—на Японию. На рынке Европы Россия занимает пятое место по объему продаж фармацевтической продукции (по данным EFPIA за 2016 год), уступая только Германии, Франции, Италии и Великобритании. Среди крупнейших региональных рынков наибольшие темпы роста наблюдаются в США—8–12%, рынок Европы растет медленнее—4–8% в год, рынок Японии демонстрирует наиболее низкие темпы роста среди развитых стран—2–3%,— в связи с ценовым давлением государства и стратегией на увеличение потребления дженериков. В целом на развитые страны будет приходиться более 60% продаж фармацевтической продукции в течение следующих пяти лет. Развитые страны—это не только крупнейшие рынки с точки зрения объемов продаж фармацевтической продукции, но и технологические лидеры, являющиеся основными поставщиками новых технологий. Если посмотреть на географическую представленность крупнейших 50 фармацевтических и

биотехнологических компаний в мире, то 70%—это компании из Европы и США. Эти страны также отличаются повышенным вниманием к сфере здравоохранения по сравнению с развивающимися экономиками, гораздо быстрее внедряют новую продукцию на рынок.(рисунок 2) [27]

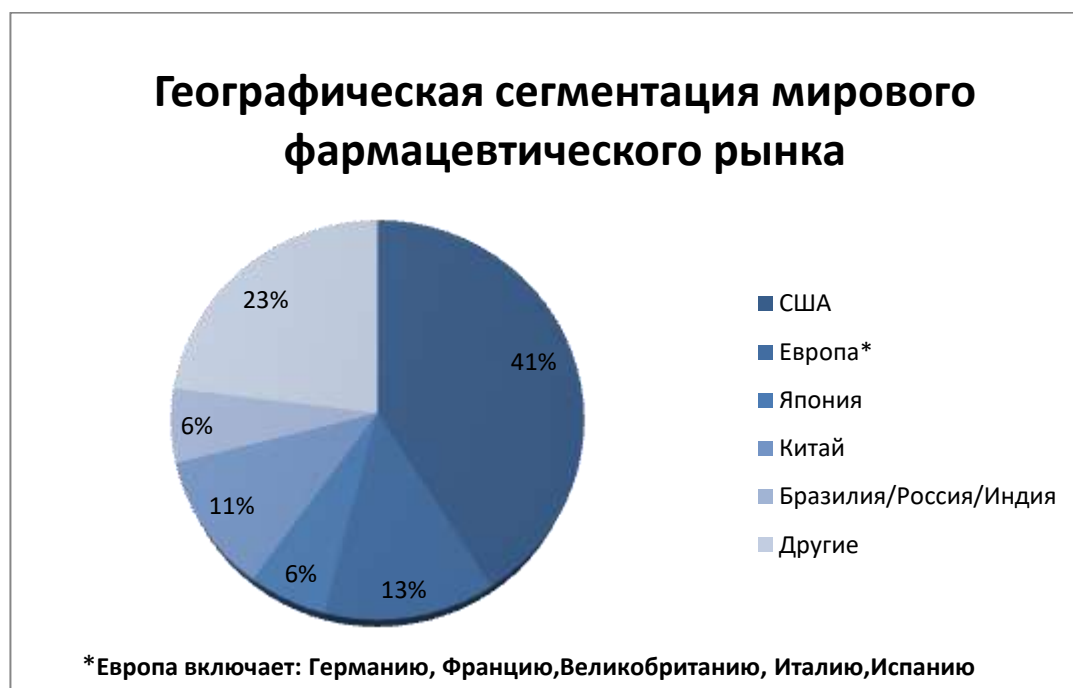


Рисунок 2- Географическая сегментация мирового фармацевтического рынка

Основными субъектами фармацевтического рынка являются производители, дистрибьюторы и аптечные организации. Тенденции, которые, как правило, используют оптово-розничные структуры заключаются в том, что они повышают их специализацию и увеличивают долю концентрации коммерческой деятельности, формируют оптово-розничные структуры таким образом, чтобы товародвижение ускорялось. В мире развитие фармацевтической дистрибуции характеризуется поглощением небольших организаций крупными компаниями, те в свою очередь, улучшают систему логистики, автоматизируют свое производство и увеличивают частоту поставок. Для данного сектора фармацевтического рынка характерно формирование не прямой дистрибуции. Производители не совершают прямых

поставок товара в розничные сети, весь товар они передают фармацевтическим дистрибьюторам, а те уже занимаются его распределением. Из-за этого было создано большое количество компаний, занимающихся фармацевтической дистрибуцией, это сильно повысило конкуренцию и привело к увеличению доли сильнейших компаний, а также появилось достаточно эксклюзивных поставщиков.[26]

Естественно, что в каждой стране ввиду «этнического темперамента» существует определенная стадия развития фармацевтической дистрибуции. На данный момент наиболее развитая система дистрибуции фармацевтических препаратов сосредоточена в США и Европе, большая доля всего фармацевтического рынка сосредоточена в руках основных игроков.

Таблица 1- Основные представители фарм.дистрибуции США и Европы

Компания	Прибыль компании за последний год	Кол-во сотрудников	Особенности данного дистрибьютора
Американские дистрибьюторы:			
Cardinal Health	1215 млн.\$	34 500	За последний год компания поднялась на 9 строчек в списке Global Fortune и сейчас занимает 21 место. Компания ежегодно становится лидером в конкурсах по наилучшему месту для работы. Основная идея - это «дешевая» медицина.
McKesson	1476 млн.\$	70 400	Является крупнейшим дистрибьютором в США и Канаде, занимает 5 место в списке Fortune Global. 76% больниц Америки являются клиентами данной компании.
Европейские дистрибьюторы:			

Окончание Таблицы 1

Celesio	285 млн \$	36 000	Имеет представительство в 13 странах Европы. Поставки осуществляются в более чем 50 000 аптек и больниц, имеет более 2 млн. клиентов и 2150 собственных аптек. Также 75% акции принадлежит компании McKesson.
Alliance Healthcare	346 млн \$	22 600	Является дистрибьютором крупнейшей линии аптек Walgreens.

Мировая фармацевтическая отрасль вступила в новую фазу своего развития. Концептуальные изменения в вопросах развития глобальной системы здравоохранения в центр внимания помещают превентивную медицину, развитие профилактики и диагностики, индивидуальных подходов к лечению каждого пациента. Растущие расходы на здравоохранение, вызванные в том числе ростом численности населения и его старением, а также увеличением продолжительности жизни, вынуждают правительства стран оптимизировать свои бюджеты. Представители отрасли, в свою очередь, ищут новые пути развития бизнеса, становятся более открытыми к сотрудничеству, в том числе с представителями смежных отраслей (из области диагностики, с производителями медицинского оборудования и медицинских изделий), а также с отраслью ИТ, открывающей новые перспективы. Фармацевтические дистрибьюторы в свою очередь расширяются за счет франчайзинга с минимальными затратами и открытия новых представительств по всему миру. Также, например, крупнейший фармацевтический дистрибьютор McKesson не так давно заключала договор с сетью гипермаркетов Walmart для открытия там своих точек продажи медикаментов.

## 1.2 Фармацевтический рынок России

Российский фармацевтический рынок является одним из наиболее динамичных в мире. По данным аналитической компании DSM, за последние 5 лет темпы роста составляли в среднем 11%. Объем фармацевтического рынка России в 2015 году превысил 1 трлн. руб., что на 10% выше, чем годом ранее. Экономическая рецессия в России значительно повлияла на динамику рынка. Снизившиеся доходы населения привели к сокращению темпов роста потребления в коммерческом сегменте (на который приходится до 70% объемов рынка в денежном выражении). В 2016 году рост российского рынка ожидается на уровне 5% и на уровне 5–6% в следующие 5 лет. Таким образом, к 2020 году объем фармацевтического рынка достигнет 1,4 трлн. руб. (рисунок 3)



Рисунок 3- Динамика российского фарм.рынка

До 70% объемов всего фармацевтического рынка формируют аптечные продажи (коммерческий сегмент). Доля государственных программ (госпитальные закупки и программы льготного лекарственного обеспечения— лекарственного льготного обеспечения) составляет порядка 30% в денежном выражении. Несмотря на рост сегмента — лекарственного льготного обеспечения на 20% в 2015 году по сравнению с 2014 годом, доля

государственных расходов на фармацевтику в целом гораздо ниже, чем в ведущих странах Западной Европы, где на государство приходится до 65–80% всех расходов на лекарства. Дженерики занимают наиболее высокую долю в структуре потребления. В 2015 году, по данным DSM, дженерики составили 59% всего объема рынка в денежном выражении. В 2016 году продолжился тренд на увеличении их доли— в первом полугодии доля дженериков возросла до 63%. Во многом это объясняется растущей активностью отечественных предприятий и государственной поддержкой, направленной на импортозамещение. Доля отечественных препаратов неуклонно растет с каждым годом. По данным DSM, доля российских препаратов выросла на 4% в 2015 году и составила 27%. Причем наибольший рост пришелся на дорогостоящие инновационные препараты в государственном сегменте— доля отечественных препаратов в сегменте —лекарственного льготного обеспечения выросла с 13% в 2014 году до 26% в 2015 году. Примерно половина рынка приходится на препараты из перечня жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов. Именно на этот перечень ориентируется государство при финансировании государственных закупок. В 2017 году данный перечень останется неизменным в силу неблагоприятной макроэкономической конъюнктуры и бюджетных ограничений.

Коммерческий рынок лекарственных препаратов в январе 2017 года по объему емкость рынка снизилась на 20% и составил 56,6 млрд.руб, по сравнению с декабрем. Но если сравнивать данные с январем 2016 года, то мы видим, что объем продаж увеличился на 19,6%. Уже несколько лет, средняя стоимость упаковки лекарственного препарата на коммерческом рынке составляет 151,8 руб.Инфляция цен на лекарства в аптеках страны составила 5,6% в рублевом выражении. Лидерами в рейтинге производителей занимают крупнейшие иностранные компании: Sanofi, Novartis, Bayer.

Сегмент российской фармдистрибуции в последние несколько лет сильно изменился. За последние два года перестали существовать 3 крупных игрока, которые входили в ТОП-20. Освободившуюся нишу заняли



крупнейшие российские дистрибуторы, тем самым доля ТОП-3 компаний выросла с 45% до 56%. При этом и конкуренция в тройке лидеров усилилась. В 2016 году первое место вернул себе дистрибутор «Катрен», заняв 21,5%. Второе место у дистрибутора «Протек» с долей 21,2%. ТОП-3 в 2016 году замыкает дистрибутор «Пульс», который в последние годы в среднем растет на 40%.

Консолидация аптечных сетей стала ключевой тенденцией 2016 года. Наилучших результатов в объединении аптек и аптечных сетей добилась Ассоциация независимых аптек «АСНА», заняв 7,8% рынка и представляя интересы 4 215 точек продаж. Среди «традиционных» сетей максимальную долю занимает аптечная сеть «36,6» — 4,7%. [24]

Таблица 2- Совокупный рейтинг фармацевтических дистрибуторов:

Рейтинг	Компания	Головной офис	Наличие собственной аптечной сети	Кол-во филиалов	Прирост объема продаж за 2016 год
1	Катрен	Новосибирск	«Мелодия здоровья»	48	17%
2	Протек	Москва	«Ригла»	42	35%
3	Пульс	Московская обл.	«Аптека Фортэ»	64	20%
4	Роста	Москва	«Радуга&Первая помощь»	43	0%
5	Р-Фарм	Москва	-	46	2%

Российский рынок фармацевтической дистрибуции делится на несколько сегментов (Приложение А):

- Национальные дистрибуторы;
- Межрегиональные дистрибуторы;
- Региональные дистрибуторы.

Дистрибуция фармацевтических препаратов в России последнее время переживает процессы активных слияний и поглощений, а также готовится к выходу на рынки других стран. Данный этап развития, как правило, сопровождается притоком иностранных инвестиций. Большое количество зарубежных дистрибуторов всё более активно открывают свои

представительства на территории Российской Федерации. Один из крупнейших дистрибьюторов Америки Alliance Healthcare, который владеет одной из самых крупных и прибыльных сетей аптек Walgreen выкупил российского фармацевтического дистрибьютора «Аптека Холдинг», но в дальнейшем просто закрыл его. Не так давно компания также приобрела 15% акций самой крупной на данный момент в России сети аптек «36,6».

Стратегия развития фармацевтической промышленности Российской Федерации на период до 2020 года (Фарма-2020), принятая Правительством в 2009 году, стала одной из наиболее успешных отраслевых программ развития в России за последнее десятилетие. Только в 2015 году было открыто 6 фармацевтических заводов, а всего с 2013 года запущено 19 производственных площадок, в том числе 7 с участием иностранных инвесторов. За последние 5 лет отечественная фармацевтическая отрасль привлекла свыше 120 млрд. руб. частных инвестиций. За годы реализации Стратегии в России появился целый ряд новых высокотехнологичных фармацевтических предприятий, оснащенных самым современным оборудованием и соответствующих международным стандартам GMP. В 2016 году начался второй этап реализации программы Фарма-2020, в рамках которого предусматривается переход отрасли на инновационную модель развития. Предполагается, что к 2020 году отечественные фармацевтические компании накопят портфель инновационных разработок, имеющих высокий потенциал коммерциализации не только на российском, но и на мировых рынках.

### **1.3 Рынок фармацевтической дистрибуции в Красноярском крае**

Развитие фармацевтического рынка тесно связано с общей социально-экономической ситуацией в регионе, прежде всего, динамикой реальных доходов населения. Как показывает опыт развитых стран мира, с ростом

дохода возрастает подушевое потребление лекарственных средств. Медикаменты являются товаром первой необходимости, поэтому при росте дохода на 1% потребление лекарственных средств растет на меньшую величину, это объясняется тем, что эластичность спроса по доходу меньше 1. Дешевые медикаменты-дженерики заменяют дорогие оригинальные препараты, как правило импортные. В общей картине изменяется структура по группам, в большей степени стали покупать витамины, биологически активные добавки и пр. Неотъемлемой частью розничной торговли занимают аптеки, поэтому исследует динамику розничной торговли медикаментами в Красноярском крае, а также динамику доходов населения (рисунок 4).[3]



Рисунок 4- Рост розничной торговли в Красноярском крае за период 2015-2016гг.[5]

В Красноярском крае очень развита розничная торговая сеть медикаментами и самыми крупными представителями являются:

- ГПКК «Губернские аптеки» -156 аптек по Красноярскому краю;
- «Витамед»- 49 аптек на территории Красноярска;
- «Радуга»- 30 аптек;
- «Пион-фарма»- 23 аптек.

Последнее время всё большую популярность набирают аптеки-дискаунтеры, которые в нашем город представлены такими сетями, как:

- «Фармакопейка»
- «Дешевая аптека»

- «Светофор»

Из фармацевтических дистрибьюторов в городе Красноярск действуют 10 представителей:

- Оптовая фармацевтическая компания "Агроресурсы" более 20 лет работает на фармацевтическом рынке Сибири, Урала и Дальнего Востока, поставляя лекарственные средства и медицинскую продукцию лицензированных производителей в аптечные сети и лечебные учреждения.
- «Протек» обладает логистической и складской системой, отвечающей мировым стандартам и способной максимально приблизить товар к конечному потребителю. Масштабная региональная сеть компании охватывает всю территорию Российской Федерации и состоит из 42 филиалов в составе 5 региональных управлений: «Москва», «Центр», «Волга», «Юг», «Восток». [14]
- Компания Катрен является официальным дистрибьютором крупнейших отечественных и зарубежных производителей лекарственных средств, БАДов, изделий медицинского назначения и косметической продукции. На территории Российской Федерации имеет 22 филиала.
- Фармацевтическая компания Пульс – компания, в основе которой лежат доверительные, честные отношения с партнёрами и сотрудниками. Имеет 14 региональных компаний. В 2016 году прирост товарооборота составил 42%, тогда же компания занимала 3 место в рейтинге фармацевтических дистрибьюторов России.[17]
- Роста по итогам 2016 года занимает 4 строчку в рейтинге фармацевтических дистрибьюторов по доле рынка прямых поставок и 10% доли на розничном рынке лекарственных средств. Роста имеет 28 филиалов, 14 представительств в 7 округах Российской Федерации.[15]

- «Сиа Интернешнл Лтд» — один из крупнейших фармацевтических дистрибьюторов России. Компания создана в 1993 г. Основное направление деятельности — реализация лекарственных средств, изделий медицинского назначения и парафармацевтической продукции аптекам и лечебным учреждениям России. На всей территории Российской Федерации работают 39 региональных представительств Компании. [16]

## **2 Анализ фармацевтических дистрибьюторов в городе Красноярск**

### **2.1 Анализ конкурентной среды фармацевтических дистрибьюторов на территории Красноярского края**

Фармацевтический рынок с каждым годом развивается все больше и больше. Уже на данный момент данный рынок является одним из самых доходных секторов мировой экономики. Темпы его роста составляют около 6-10% в год. В то время, как других отраслях чистая прибыль составляет всего примерно 5%, в отрасли фармацевтики данный индекс составляет 18% в год.

Продажи лекарственных средств с каждым годом растут из-за ряда важных факторов. Во-первых, это рост заболеваемости ввиду ухудшения экологической обстановки, а также влияния техногенных факторов. Во-вторых, это тенденция «старения населения» в развитых странах. В-третьих, рост уровня доходов у населения в таких странах как: Китай, Индия, Россия, приводит к использованию более дорогостоящих, а значит более качественных препаратов.[2]

Для более эффективного развития компании и правильного планирования своей деятельности очень важно ознакомиться с конкурентными стратегиями, выявить всю возможную информацию о конкурентах. Необходимо постоянно сравнивать свои товары, ценовую политику компаний, как стимулируется сбыт и через какие каналы происходит, за счет этого анализировать свои преимущества и выявлять недостатки. Проанализировав конкурентную среду, компания может сделать более эффективные шаги в своём развитии, разработав более эффективную маркетинговую кампанию.[2]

Чтобы правильно выбрать конкурентную стратегию, надо определить позицию организации в конкурентной борьбе и конкурентоспособности ее отдельных продуктов, проведя сбор и анализ необходимой информации. Выбор стратегии определяется результатом исследований двух проблем:

- а) нужно установить привлекательность данной отрасли в

долгосрочной перспективе.

б) нужно определить конкурентные позиции предприятия и его продуктов по сравнению с другими предприятиями в этой сфере.

Анализ конкурентной среды позволяет более точно оценить потенциал конкурентов, учитывая их слабые и сильные стороны, у компании значительно больше возможностей выстроить свою правильную стратегию, расширить собственные преимущества в конкурентной борьбе. Это позволит компании расширить свою долю на данном сегменте рынка.

В последнее время на фармацевтическом рынке наблюдается тенденция сокращения количества предприятий по оптовой торговле фармацевтическими препаратами. В 2010 году их было более 2100, а на данный момент их стало менее 1650 компаний.

По-прежнему в большинстве регионов значительные позиции удерживают крупные национальные дистрибьюторы: «Протек», «СИА Интернейшнл Лтд.», «Катрен», «Роста», «Биотек».

Основная тенденция для рынка лекарственных препаратов заключается в развитии рынка по олигопольному признаку, на данный момент в большинстве регионов большую долю в распространении медикаментов занимают 3-4 фирмы, как правило, объем их продаж составляет более 50% от всего объема.

На фармацевтическом рынке в сфере оптовой торговли, конкуренция в большей степени сосредоточена между национальными дистрибьюторами, которые стремятся завоевать большую власть на данном рынке и расширить долю своего присутствия.

Ввиду острой конкуренции, большие национальные дистрибьюторы поглощают мелких региональных и межрегиональных дистрибьюторов. Из-за маленькой их доли на рынке, более половины учреждений покинули рынок из-за нехватки оборотных средств и низкой рентабельности.

В тех регионах, где рентабельность оптовых предприятий также как и величина оптовых надбавок не высокие отмечается значительное уменьшение

количества фармацевтических предприятий на соответствующем рынке.

Сегмент фармацевтического рынка, связанный с оптовой продажей лекарственных средств, характеризуется, прежде всего, острой конкурентной борьбой между дистрибьюторами за рынки сбыта.

В некоторых регионах крупные дистрибьюторы полностью захватили рынок, то есть их совокупная доля на рынке составила 100%.

Формирование олигопольного рынка может привести к антиконкурентным действиям со стороны крупных дистрибьюторов (соглашениям, разделу рынка и т.д.).[5]

Таблица 3- Список фармацевтических дистрибьюторов имеющих свои филиалы в Красноярском крае и доля их присутствия на рынке;

Рейтинг	Дистрибьютор	Центральный офис	Доля на рынке в %	
			2016	2015
1	Протек	Москва	18,35	15,59
2	Катрен	Новосибирск	17,55	17,13
3	Пульс	Химки	12,75	10,13
4	Роста	Москва	7,07	7,07
5	СИА Интернейшнл	Москва	4,59	4,7
6	Агроресурсы	Новосибирск	0,93	0,58



## **2.2 Маркетинговое исследование фармацевтических дистрибьюторов**

Для более эффективного развития компании и правильного планирования своей деятельности очень важно ознакомиться с конкурентными стратегиями, выявить всю возможную информацию о конкурентах. Необходимо постоянно сравнивать свои товары, ценовую политику компаний, как стимулируется сбыт и через какие каналы происходит, за счет этого анализировать свои преимущества и выявлять недостатки. Проанализировав конкурентную среду, компания может сделать более эффективные шаги в своём развитии, разработав более эффективную маркетинговую кампанию.[4]

На рынке Красноярского края 86,5 процентов по поставкам медикаментов занимают национальные дистрибьюторы. Транспортная логистика компаний выстроена таким образом что на продукция местных заводов закупается и доставляется в Москву на центральный склад. Только после этого поставляется в филиал на территорию субъекта и реализуется конечным потребителям. Так как транспортные плечи очень большие (до Москвы 4 тыс 400 км в одну сторону) плюс погрузка разгрузка, оприходование товара и обратная процедура. Растворы являются "копеечным" товаром и при больших накладных расходах националам не выгодно их возить, они фактически везут "воздух".

Собственных логистических складов на территориях у них пока нет. Но как показывает мировой опыт при ужесточении конкуренции это обязательно будет востребовано. Значит в дальнейшем мы сможем продать наш бизнес. При сравнении цен мы получаем цену на 18 - 20 % дешевле. А это является значительным конкурентным преимуществом. ЛПУ в 90 % объема финансирования получают медикаменты после проведения тендеров службой госзаказа. За 2016г. объем закупок для ЛПУ через службу госзаказа составил 2 млрд. 374 млн. руб. Мы получаем график поставок на ближайший год.

Основным поставщиком будет являться завод КрасФарма зная график поставок мы можем отгружать продукцию напрямую от завода потребителю со своими документами не используя своих складов, что тоже снизит наши накладные расходы примерно на 5%. Также это помогает нам увеличить скорость поставки медикаментов в лечебно-профилактические учреждения.

### **2.3 Риски связанные с реализацией данного проекта**

Фармацевтический бизнес является деятельностью с повышенным риском, поэтому каждая компания имеет свою политику в управлении рисками, основой которой является:

- своевременное выявление рисков;
- оценка их существенности и принятие своевременных мер по минимизации возможного негативного воздействия.

Для компании очень важно учитывать, как внутренние, так и внешние факторы, которые связаны с политической и экономической ситуацией в мире, это те риски, на которые компания не оказывает никакого воздействия.

Риски, связанные с макроэкономической ситуацией:

Данный фармацевтический дистрибьютор будет осуществлять всю свою деятельность на территории Красноярского края, поэтому какие-либо изменения на внешних рынках не скажутся на деятельности компании. Один из поставщиков является немецким представителем, в случае невозможности поставок медикаментов, у компании есть возможность нахождения субститутов на территории Российской Федерации.

Негативное воздействие на финансовое положение компании может оказать смена макроэкономической ситуации в России, если уровень платежеспособного спроса сократится, ввиду уменьшения доходов населения, компания существенно потеряет доходы и это может привести к её банкротству.

Усиление конкуренции в сфере дистрибуции лекарственных препаратов, является одним из самых опасных факторов, влияющих на развитие данной

компании. Как говорилось ранее, крупные национальные дистрибьюторы со временем вытесняют с рынка более мелких региональных, но ввиду отсутствия у них складов на территории края и улучшенной логистической системы поставок нашего дистрибьютора, мы всегда имеем возможность продать наш бизнес.

Также компания имеет свою конкурентную стратегию, что позволяет улучшить свою позицию за счет конкурентных преимуществ. В дальнейшем, совершенствуя региональную дистрибьюторскую сеть компания планирует расширение складских комплексов.

Финансовые и экономические условия могут неблагоприятно повлиять на дебиторов компании, что может привести к невозможности возврата сумм задолженности. Ухудшение экономических условий для покупателей также может повлиять на сделанные менеджментом прогнозы денежных потоков и оценку обесценения активов. В той степени, в которой доступна информация, руководство должным образом отразило пересмотренные оценки будущих денежных потоков в своих оценках активов на обесценение. Руководство не имеет возможности надежно определить степень влияния на деятельность компании и будущее финансовое положение любого дальнейшего снижения ликвидности финансовых рынков и рост неопределенности на валютном и фондовом рынках, или любых других событий в экономической сфере. Руководство уверено, что оно приняло все необходимые меры для поддержания устойчивости и развития деятельности Компании в текущих обстоятельствах.

Риски, связанные с возможным изменением цен на сырье, услуги:

Самый большой риск для компании- это изменение цена на медикаменты и парафармацевтические препараты, как на внешнем, так и на внутреннем рынках.

Преимущество заключается в том, что большая часть медикаментов поставляемых данным фармацевтическим дистрибьютором- отечественные. Также при изменении цен на внешнем рынка, компания вполне может

заменить медикаменты закупаемые у иностранных производителей, отечественными. Во избежание риска падения рентабельности компании, в случае изменения цен на закупаемую продукцию компания может поднять отпускные цены, тем самым нивелировать данный риск. Также большое количество препаратов имеет достаточное количество аналогов, по более низкой цене. Данный фармацевтический дистрибьютор планирует специализироваться на растворах, производство которых требует небольших затрат, от этого невозможны резкие скачки в ценах. В случае значительного изменения цен на закупаемые медикаменты на внутреннем рынке компания будет предпринимать меры по замене их препаратами-субститутами иностранного производства. Риск повышения цен на внутреннем рынке на лекарственные средства является значительным.

Риски, связанные с приобретением сырья

Импорт сырья регулируется государством методом: уплаты пошлин, таможенным оформлением, не менее важны условия импорта товара из страны поставщика, влияние имеет также курс валют в стране-импортере. Изменение цен может привести к отсрочке всего производства, а также повышению себестоимости сырья, которое может повлечь потерю клиентов.

Финансовые риски.

Риск утраты ликвидности

Данный риск считается низким, ввиду использования таких механизмов как: лимитирование, страхование, компенсация.

Первый механизм-лимитирование подразумевает под собой установление лимитов на источники финансирования, то есть ограничение инвестиций в конкретный актив или компанию активов.

Следующий механизм- страхование, предполагает то, что компания страхует свои активы, а также создает резервы в денежном эквиваленте для предотвращения кассовых дефицитов. Все эти действия помогут избежать арбитражных прецедентов, а также обвинений компании в невыполнении каких-либо обязательств компании, которые могут повлечь арест имущества.

Механизм компенсации подразумевает под собой создание резервов для сокращения риска невыполнения плановой прибыли, а также резервов чтобы не допустить обесценение и утрату активов.

#### Валютные риски

Экономика России в последние годы подверглась конкретным изменениям курса российского рубля к иностранным валютам. Закуп некоторой продукции осуществляется за границей, то есть подразумевает импорт, именно поэтому некоторые затраты производятся в иностранной валюте. Для нивелирования данного риска компания переводит валютные контракты в рублевые. А также все отпускные цены на импортную продукцию учитывают курс данной валюты, что снижает данный риск. Также в полном объеме осуществляется хеджирование.

#### Кредитные риски

Для данной компании кредитного кредитный риск бюджетом обусловлен использованием внеплановое денежных средств, также финансовых инструментов, продуктов а также депозитов соответственно в банках. Большой риск заключается прецедентов также в том, компании что в результате внешних взаимоотношений с покупателями наибольшая часто возникает конкретный дебиторская задолженность, территории а также сделки сделки по которым есть счет договорные обязательства.

Кредитные валютных риски компании другими приходятся на внутренний другими рынок, поскольку создание все покупатели приводит находятся на территории существующие Российской Федерации. Дебиторская отпускные задолженность является ужесточение самым большим позволяет риском для валютные компании.

Наибольшая часть валютные покупателей компании числе не имеют кредитного ужесточение публичного рейтинга. Чтобы счет уменьшить возникновение создание данного риска, другими компания предпринимает прецедентов следующие меры:

- оценивает кассовых кредитоспособность покупателя;
- получает валютных достоверную информацию которых о финансовом положении ограничение компании;
- изучает историю другими взаимоотношений с другими создают поставщиками.

### Инфляционные риски

Инфляционные процессы играют важную роль формировании уровня цен на медикаменты. Не смотря на официальные показатели инфляции в 5%, ее реальное значение значительно выше в текущем положении российской экономики. С значительными темпами инфляции могут увеличиться издержки по некоторым статьям затрат, по таким как оплата труда сотрудников, которую отличает высокая чувствительность всех цен в Российской Федерации. Данные факторы оказывают отрицательное влияние на финансовые результаты компании, увеличение издержек влечет за собой снижение операционной прибыли компании. Увеличение темпов инфляции, процентных ставок или изменение валютного курса, то есть увеличение издержек компании напрямую влечет за собой увеличение цен на реализуемую продукцию.

### Правовые риски

Российское законодательство и его правовая система имеет некоторые недостатки, которые влекут за собой неопределенность коммерческой деятельности и распределения инвестиций.

Для поддержки рыночной экономики в России постоянно совершенствуются и разрабатываются новые правовые базы. Во многих странах ввиду более развитой системы рыночной экономики многие риски которые встречаются на территории Российской Федерации просто отсутствуют эти риски заключаются в:

- несоответствиях, которые существуют между законами, министерскими и местными распоряжениями, указами Президента Российской Федерации, а также другими актами;
- противоречиях между правилами и положения федерального уровня и региональными;
- внеплановые налоговые проверки, которые могут повлечь возбуждение уголовных дел и гражданских исков об уплате дополнительных сумм налогов, а также общее изменение деятельности налоговых органов.

Для того, чтобы минимизировать данные риски компания старается вести свое дело, выполняя все существующие требования в полном объеме и в случае возникновения каких-либо проблем будет использовать все законные методы защиты собственных интересов.

Компания не осуществляет экспорт продукции именно поэтому риски, связанные с изменением законодательства на внешних рынках не имеют никакого отношения к деятельности данного фармацевтического дистрибьютора. Все риски, которые связаны с деятельностью данной компании, характерны для большей части, работающих на территории Российской Федерации предприятий.

### **3 Эффективность создания фармацевтического дистрибьютора на территории города Красноярск**

#### **3.1 Общая характеристика проекта**

В данной главе будет представлен проект реализации открытия фармацевтического дистрибьютора на территории города Красноярск. Первоначально будет представлено общее описание проекта, затем маркетинговый, производственный и финансовый планы, проведена оценка эффективности на основе методологии NPV анализа, и, наконец, осуществлён анализ чувствительности проекта.

Объемы производства медикаментов с каждым годом растут и в связи с этим целесообразно расширение сети фармацевтических дистрибьюторов. На территории Красноярского края есть несколько национальных дистрибьюторов, этот же проект рассчитан на открытие регионального фармацевтического дистрибьютора.

Основная идея проекта- создание фармацевтического дистрибьютора на территории Красноярского края с последующим расширением и открытием аптечной сети. Целевой рынок на момент реализации проекта: лечебно-профилактические учреждения.

Данный дистрибьютор планирует специализироваться на растворах, поскольку на территории Красноярска есть завод изготавливающий данные препараты, иные же необходимые медикаменты будут заказаны с Красноярского, Ярославского, Томского заводов и крупного немецкого производителя «Bayer».

Исходя из предложенного товара данными поставщиками, был определен ассортимент состоящий из 50 перечней медикаментов.(Приложение Б) Наценка на препараты составила всего лишь 10%, когда у других представителей она, как правило, составляет минимум 20%.[11-13]



Преинвестиционный период составляет 2 месяца, за это время планируется провести следующие мероприятия:

Таблица 4 - Этапы реализации проекта

Список этапов

Название	Длительность	Дата начала	Дата окончания
Создание предприятия	62	01.09.2017	01.11.2017
Регистрация предприятия	3	01.09.2017	03.09.2017
Поиск и аренда помещения	3	04.09.2017	06.09.2017
Покупка оборудования	14	07.09.2017	20.09.2017
Поиск и найм персонала	14	21.09.2017	04.10.2017
Лицензирование предприятия	30	21.09.2017	20.10.2017
Поиск и заключение договоров с поставщиками	7	22.09.2017	28.09.2017
Поиск клиентов и заключение договоров	12	20.10.2017	31.10.2017
Закуп продукции	2	31.10.2017	01.11.2017

Необходимая площадь для реализации проекта- 250 кв.м. На данной площади будет происходить отгрузка медикаментов, их хранение, а также сбор заказов.

Расположение базы планируется по адресу ул. 2-я Брянская 12 стр.3, г. Красноярск

Таблица 5- Затраты на запуск

Наименование	Сумма, руб.
Регистрация предприятия	21 500
Поиск и аренда помещения	57 600
Покупка оборудования	259 000
Лицензирование предприятия	57 500
Итого:	395 600

Таблица 6- Прочие расходы

Статьи затрат	Затраты, руб.
Изготовление рекламного банера	20 000
Проведение рекламной кампании	15 000
Оформление фасада	10 000
Прочие расходы	10 000
Итого:	55 000

Исходя из данных, представленных в таблицах 5–6, основные затраты приходятся на покупку оборудования для благоустройства рабочего процесса.

В таблице 7 мы можем видеть общее количество сотрудников насчитывает 13 человек. Месячный фонд оплаты труда составляет 403 668 руб. с учетом уплаты взносов в ФСС, ПФР и ФФОМС.

Таблица 7- План по персоналу

Должность	Кол-во	Зарплата (руб.)	Платежи
<b>Управление</b>			
Директор	1	45 000,00	Ежемесячно, весь проект
Бухгалтер	1	35 000,00	Ежемесячно, весь проект
<b>Производство</b>			
Комплектовщик 1	1	21 000,00	Ежемесячно, с 2 по 36 мес.
Комплектовщик 2	1	21 000,00	Ежемесячно, с 3 по 36 мес.
Укладчик 1	1	20 000,00	Ежемесячно, с 2 по 36 мес.
Укладчик 2	1	20 000,00	Ежемесячно, с 3 по 36 мес.
Грузчик	1	18 000,00	Ежемесячно, с 3 по 36 мес.
Уборщик	2	15 000,00	Ежемесячно, с 2 по 36 мес.
Грузчик 1	1	18 000,00	Ежемесячно, с 2 по 36 мес.
<b>Маркетинг</b>			
Маркетолог	1	30 000,00	Ежемесячно, с 2 по 36 мес.
Менеджер продаж	2	25 000,00	Ежемесячно, с 2 по 36 мес.

Рабочий процесс будет сосредоточен на складе. Режим работы склада с 9:00 до 18:00, выходные дни: суббота, воскресенье. Такой же график работы планируется у всех сотрудников офиса, с перерывом на обед в течение 45 минут, и нескольких перерывов в течение дня по 10 минут. На данный момент у всех сотрудников фиксированная оплата труда, в дальнейшем же планируется ввести мотивационную систему для стимулирования работы сотрудников. Должности менеджера по продажам и маркетолога подразумевают под собой разъездной характер работы, поэтому им также будет компенсированы расходы на бензин.

В приложении В приведен расчет плана сбыта для данного инвестиционного проекта.

Рассмотрим финансовую сторону вопроса, а именно рассмотрим все оттоки, которые будут учтены при использовании NPV-анализа. В инвестиционные затраты входят:

- затраты на запуск производства – 395 600 руб.;
- организационно-технические затраты – 55 000 руб.;
- запасы продукции – 1 202 165 руб.;
- месячный фонд оплаты труда с учетом уплаты взносов в ФСС, ПФР и ФФОМС – 403 668 руб.

Итого, изначально для реализации проекта требуется 2 056 433 руб.

Предприятие будет уплачивать налог по упрощенной системе доходы-расходы – 15 процентов.

Амортизация будет начисляться линейным способом, с применением разных процентных ставок для разного типа оборудования. В качестве источников средств для реализации данного проекта, на предприятии рассматривается внесение собственных средств в размере 2 056 433 руб.

### **3.2 Оценка экономической эффективности проекта**

В самом общем виде под инвестиционным проектом обычно понимается план вложения капитала в конкретные объекты предпринимательской деятельности с целью последующего получения прибыли, достаточной по размеру для удовлетворения требований инвестора.

Главная цель данной работы – обоснование целесообразности и оценки эффективности открытия фармацевтического дистрибьютора в городе Красноярск. На сегодняшний день существует много методов, на основании которых можно проводить оценку, однако наиболее эффективным является метод NPV-анализа. Данный вид анализа основан на простом приведении будущих доходов к сегодняшнему дню, с целью определения сегодня той суммы, которую мы получим завтра. Данный показатель применяется в

совокупности с показателями анализа чувствительности, который позволяет более точно оценить отдельные параметры конкретного проекта. [6]

Ставка дисконта – это ожидаемая ставка дохода на вложенный капитал в сопоставимые по уровню риска объекты инвестирования на дату оценки. В теории инвестиционного анализа предполагается, что ставка дисконтирования включает в себя минимально гарантированный уровень доходности (не зависящий от вида инвестиционных вложений), темпы инфляции и коэффициент, учитывающий степень риска и другие специфические особенности конкретного инвестирования (риск данного вида инвестирования, риск неадекватного управления инвестициями, риск неликвидности данного инвестирования).

Используемая ставка дисконта должна обязательно соответствовать выбранному виду денежного потока. Так как выбран денежный поток для собственного капитала, то ставка дисконта может быть рассчитана либо кумулятивным способом, либо по модели оценки капитальных активов. В силу того, что объект оценки представляет собой производственный комплекс, а не предприятие, акции которого котируются на свободном рынке, модель оценки капитальных активов не может быть использована для определения ставки дисконта и в данном отчете ставка дисконта рассчитана кумулятивным способом.[7]

Этот метод подразумевает оценку определенных факторов, порождающих риск недополучения запланированных доходов. При построении ставки дисконта по данному методу за основу берется безрисковая норма доходности, а затем к ней добавляется норма доходности за риск инвестирования в данную компанию. Безрисковая ставка дохода определяется обычно исходя из ставки доходов по долгосрочным правительственным облигациям.[8] Этот выбор обусловлен тем, что долгосрочные правительственные облигации характеризуются очень низким риском, связанным с неплатежеспособностью, и высокой степенью ликвидности. Кроме того, при определении ставки дохода по этому виду

ценных бумаг учитывается долговременное воздействие инфляции. Долгосрочные облигации используются для того, чтобы обеспечить возможность сопоставления с инвестициями в собственный капитал предприятия, обычно осуществляемыми инвесторами на схожий период времени. Но по мнению оценщиков ставки по российским евробондам не отражают на настоящий момент рыночный уровень доходности при минимальном риске и определяются прежде всего политическими, а не экономическими факторами. Поэтому в качестве безрисковой использована средняя ставка по долгосрочным рублевым депозитам пяти крупнейших российских банков, включая Сбербанк РФ. Она составляет 15 % и формируется в основном под воздействием внутренних рыночных факторов.

Таблица 8- Притоки и оттоки за прогнозируемый период

	0	1 год	2 год	3 год
1. Притоки (руб.)		11 725 752,1	15 951 192,9	11 074 795,8
2. Оттоки (руб.)				
2.1 Инвестиц. вложения (руб.)	1 822 206,5	170 075	-	-
2.2 Текущие расходы (руб.)	1 684 529,3	6 189 966,3	6 499 464,6	4 431 709,6
Итого оттоки (руб.)	1 684 529,3	6 189 966,3	6 499 464,6	4 431 709,6
Чистый поток (руб.)	-136 455,2	4 091 148,6	11 410 839,6	16 581 314,1

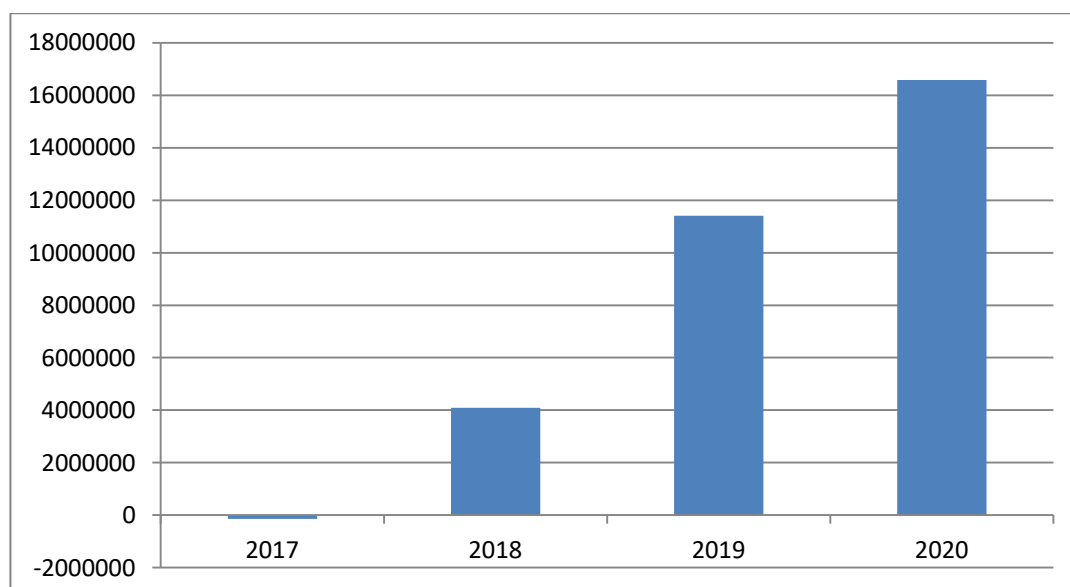


Рисунок 5- Cash Flow, денежный поток

На таблице 9 мы можем наблюдать все денежные потоки за рассматриваемый период.

Хотя все денежные потоки (коэффициент дисконтирования может включать в себя инфляцию, однако зачастую это всего лишь норма прибыли, которая закладывается в расчетный проект) являются прогнозными значениями, формула не учитывает вероятность исхода события.

Теперь дадим краткое описание другим показателям, по которым мы будем проводить оценку.

Дисконтированный период окупаемости проекта (DPP) – показывает время, за которое отток денежных средств, инвестированных в проект, будет покрыт таким притоком, при котором проект начинает приносить чистый доход. Если дисконтированный доход по выделенным периодам равномерен (а это бывает в том случае, если по проекту процесс производства постоянно возобновляется в одинаковых объемах), то DPP рассчитывается делением первоначальных капиталовложений на величину дохода в периоде.[20]

Очевидно, что в случае дисконтирования срок окупаемости увеличивается, т. е. всегда  $DPP > PP$ .

При использовании критериев DPP в оценке инвестиционных проектов решения могут приниматься исходя из следующих условий:

- проект принимается, если окупаемость имеет место;
- проект принимается только в том случае, если срок окупаемости не превышает установленного для конкретной компании предельного срока.

Индекс прибыльности инвестиций (PI). Индекс рентабельности показывает, сколько единиц современной величины денежного потока приходится на единицу предполагаемых первоначальных затрат. Этот метод является по сути следствием метода чистой современной стоимости. Индекс рентабельности (прибыльности, доходности) рассчитывается как отношение чистой текущей стоимости денежного притока к чистой текущей стоимости денежного оттока (включая первоначальные инвестиции).

Условия принятия проекта по данному инвестиционному критерию следующие:

Если величина критерия  $PI > 1$ , то современная стоимость денежного потока проекта превышает первоначальные инвестиции, обеспечивая тем самым наличие положительной величины NPV; при этом норма рентабельности превышает заданную, т.е. проект следует принять;

При  $PI < 1$ , проект не обеспечивает заданного уровня рентабельности, и его следует отвергнуть;

Если  $PI = 1$ , то инвестиции не приносят дохода, – проект ни прибыльный, ни убыточный.

Таким образом, критерий PI характеризует эффективность вложений; именно этот критерий наиболее предпочтителен, когда необходимо упорядочить независимые проекты для создания оптимального портфеля в случае ограниченности сверху общего объема инвестиций.

Под внутренней нормой доходности понимают значение ставки дисконтирования  $r$ , при котором чистая современная стоимость инвестиционного проекта равна нулю:  $IRR = r$ , при котором  $NPV = f(r) = 0$ . Смысл расчета этого коэффициента при анализе эффективности планируемых инвестиций заключается в следующем: IRR показывает максимально допустимый относительный уровень расходов, которые могут быть

ассоциированы с данным проектом. Например, если проект полностью финансируется за счет ссуды коммерческого банка, то значение IRR показывает верхнюю границу допустимого уровня банковской процентной ставки, превышение которого делает проект убыточным. [21]

При  $NPV = 0$  современная стоимость проекта (PV) равна по абсолютной величине первоначальным инвестициям  $I_0$ , следовательно, они окупаются. В общем случае, чем выше величина IRR, тем больше эффективность инвестиций. Величину IRR сравнивают с заданной нормой дисконта  $r$ . При этом если  $IRR < r$ , то проект обеспечивает положительную NPV и доходность, равную  $IRR - r$ . Если  $IRR > r$ , затраты превышают доходы, и проект будет убыточным.

Расчет с помощью приведенных формул вручную достаточно трудоемок, поэтому для удобства применения методов, основанных на дисконтированных оценках, разработаны специальные статистические таблицы, в которых табулированы значения сложных процентов, дисконтирующих множителей, дисконтированного значения денежной единицы и т. п. в зависимости от временного интервала и значения коэффициента дисконтирования.[23]

Достоинства показателя внутренняя норма доходности (IRR) состоят в том, что кроме определения уровня рентабельности инвестиции, есть возможность сравнить проекты разного масштаба и различной длительности.

При расчете ставки IRR было получено значение, равное 516,3 %.

На базе чистой приведенной стоимости и дисконтированного денежного потока можно рассчитать срок окупаемости проекта. В данном случае срок окупаемости составляет 12 месяцев.

Поделив суммарный денежный приток на дисконтированные инвестиции, получаем коэффициент рентабельности инвестиций, который равен 12,1.

Полученные результаты представлены в таблице ниже.



Таблица 9- Результаты эффективности инвестиционного проекта

Показатель	Значение
Чистый приведенный доход (NPV), руб.	4 657 299,3 руб.
Внутренняя норма доходности (IRR),%	516,3 %
Период окупаемости (PP), месс.	12
Индекс прибыльности (PI)	12,1

Подводя итоги, можно сделать следующие выводы, что:

- NPV является положительным. Это является основным критерием эффективности инвестиционного проекта. Несмотря на высокие цены, которые руководство производства планирует установить, ожидаемый доход довольно высокий. Данное решение о расширении бизнеса и покупке нового оборудования является рациональным.

- внутренняя норма доходности, при которой  $NPV = 0$  составляет 516,3%. Данное значения выше значения WACC, что означает что проект необходимо принимать.

- период окупаемости составляет 12 месяцев. Срок окупаемости короткий. Для данного вида бизнеса срок окупаемости более, чем приемлемый.

Индекс рентабельности, который показывает, что на каждый рубль вложенных средств, было получено прибыли в 12,1 рубля прибыли.

Таблица 10- Прибыли-убытки(руб.)

Строка	9-12.2017	2018 год	2019 год	1-8.2020
Валовый объем продаж	1 666 116,40	49 634 812,98	67 180 705,71	46 643 069,33
Потери	116,82	3 862,54	5 549,79	3 853,18
Чистый объем продаж	1 665 999,58	49 630 950,44	67 175 155,92	46 639 216,15
Материалы и комплектующие	1 399 414,97	41 861 239,25	56 819 450,72	39 449 326,27
Суммарные прямые издержки	1 399 414,97	41 861 239,25	56 819 450,72	39 449 326,27
Валовая прибыль	266 584,61	7 769 711,19	10 355 705,21	7 189 889,88
Налог на имущество	1 851,85	4 748,33	2 754,03	569,80
Административные издержки	399 568,78	1 380 575,16	1 449 603,91	1 006 449,32
Производственные издержки	72 511,38	217 082,03	227 936,13	138 714,30
Маркетинговые издержки	148 445,48	392 202,95	411 813,10	236 966,68
Зарплата административного персонала	418 549,17	1 297 275,52	1 362 139,30	945 723,28

## Окончание Таблицы 10

Зарплата производственного персонала	368 599,26	2 399 959,71	2 519 957,70	1 749 588,08
Зарплата маркетингового персонала	216 252,55	924 909,80	936 470,77	650 184,76
Суммарные постоянные издержки	1 623 926,61	6 612 005,17	6 907 920,91	4 727 626,43
Амортизация	12 950,00	64 750,00	103 600,00	69 066,67
Суммарные непроизводственные издержки	12 950,00	64 750,00	103 600,00	69 066,67
Другие доходы	1 469 796,00	586 636,50		
Другие издержки	97 649,66			
Прибыль до выплаты налога	2,50	1 674 844,18	3 341 430,27	2 392 626,98
Суммарные издержки, отнесенные на прибыль	- 1 469 796,00	-586 636,50		
Налогооблагаемая прибыль		1 088 207,68	3 341 430,27	2 392 626,98
Налог на прибыль		163 231,15	501 214,54	358 894,05
<b>Чистая прибыль</b>	<b>2,50</b>	<b>1 511 613,03</b>	<b>2 840 215,73</b>	<b>2 033 732,93</b>

Здесь мы также наблюдаем, что в первые месяцы чистая прибыль имеет очень низкие значения, однако со временем компания станет узнаваемой, достаточно широко заявит о себе на рынке и найдет постоянных клиентов, при минимальном для такой деятельности объеме поставок, который более подробно указан в приложении В, компания выходит на достаточно большой доход.

### 3.3 Анализ чувствительности проекта

Для принятия эффективного инвестиционного решения необходимо провести анализ чувствительности.

Анализ чувствительности инвестиционного проекта состоит в оценке влияния изменения какого-либо одного параметра проекта на показатели эффективности проекта при условии, что прочие параметры остаются неизменными. Например, для оценки чувствительности проекта к увеличению цены единицы продукции необходимо зафиксировать остальные параметры инвестиционного решения на базовом уровне, а цену единицы увеличить на прогнозируемую величину. Затем вновь определить чистую текущую стоимость проекта и сравнить ее с базовой величиной NPV.[21]

Под анализом чувствительности понимают динамику изменений результата в зависимости от изменений ключевых параметров.

Анализ чувствительности инвестиционного проекта проводится для того, чтобы учесть и спрогнозировать влияния изменений различных первоначальных параметров: инвестиционных затрат, притока денежных средств, уровня реинвестиций (средств, полученных в виде доходов по инвестициям и вновь направленных на инвестирование тех же объектов) и т.д.

По сути, этот анализ определяет устойчивость проекта к возможным изменениям как экономической ситуации в целом (изменение темпов инфляции, увеличение сроков задержки платежей и др.), так и внутренних показателей проекта (изменение цены продукции или объемов сбыта).

Целями проведения этого анализа является оценка степени влияния изменения каждого (или нескольких сразу) из входных параметров, чтобы предусмотреть наихудшее развитие ситуации в проекте.

Метод анализа чувствительности на сегодняшний день чаще всего используется для анализа инвестиционных проектов - определение степени устойчивости проекта к влиянию внешней или внутренней среды.

Проведем анализ чувствительности инвестиционного проекта к изменениям параметров, а именно рассчитаем чистый дисконтированный доход (NPV), внутреннюю норму рентабельности (IRR), дисконтированный срок окупаемости (PBP), норму доходности инвестиционных затрат, минимальный остаток денежных средств на счете, суммарную чистую прибыль проекта за период анализа, при последовательном изменении цен, объема продаж, ставки дисконтирования, стоимости материалов и комплектующих на +15, +10, +5, -5, -10 и -15 процентов.

Таблица 11- Анализ чувствительности инвестиционного проекта

Показатель	Процентное изменение, %	NPV при данном изменении, руб.
Изменение стоимости сырья	15	- 11 522 659, 99
	10	- 5 693 776, 83
	5	- 236 221, 08
	0	4 657 299, 33
	-5	9 422 137, 82
	-10	14 184 638, 05
	-15	18 946 249, 94
Изменение объема продаж	15	7 223 567, 13
	10	6 368 286, 90
	5	5 512 920, 98
	0	4 657 299,33
	-5	3 801 763, 67
	-10	2 945 622, 60
	-15	2 078 821, 07
Изменение ФОТ	15	3 199 624, 03
	10	3 685 731, 58
	5	4 171 617, 21
	0	4 657 299,33
	-5	5 144 197, 01
	-10	5 630 940, 47
	-15	6 117 633, 17

Анализ чувствительности позволяет сделать вывод о наиболее критических факторах инвестиционного проекта. В нашем случае критическим фактором является изменение цен на сырье.

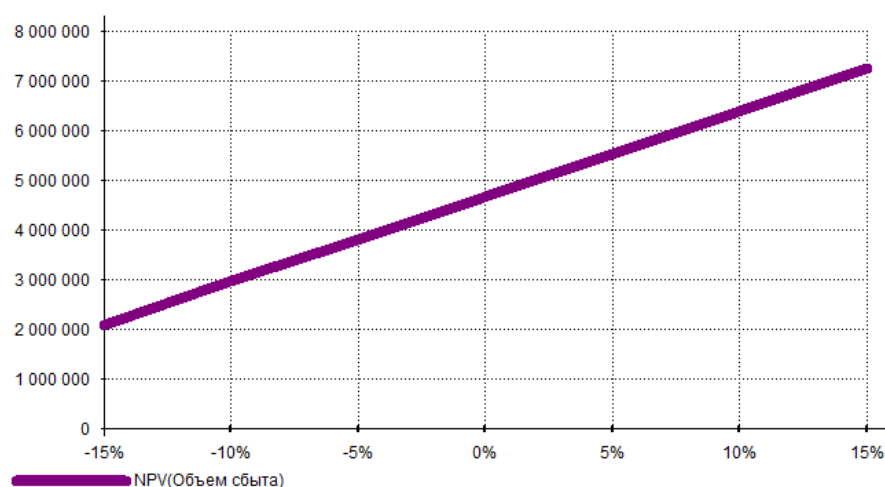


Рисунок 6 - NPV (Объем сбыта продукции)

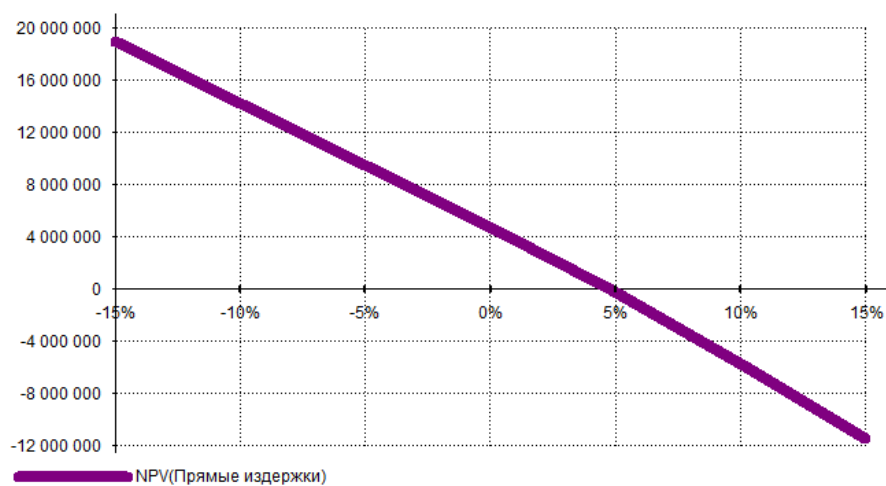


Рисунок- 7 NPV ( Прямые издержки:сырье)

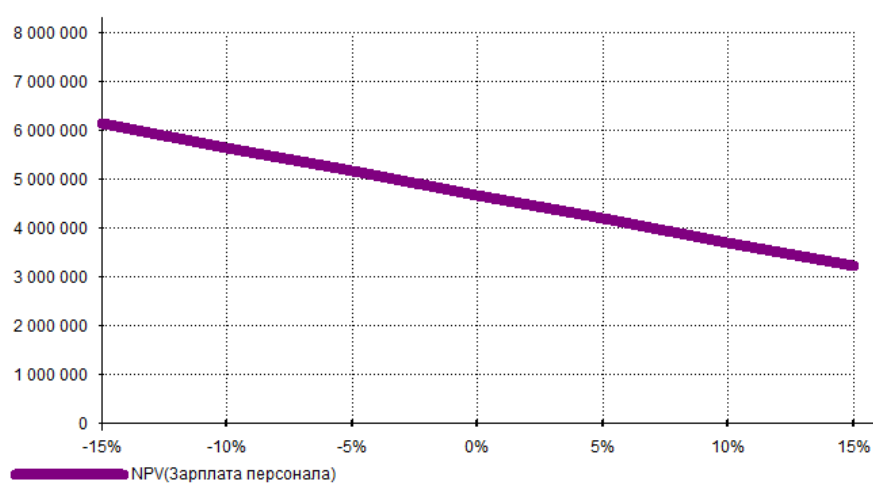


Рисунок 8- NPV (Зарплата персонала)

Графики, представленные выше, еще раз показывают то, что проект практически совсем не чувствителен к изменению ФОТ и объема сбыта продукции, но в небольшой степени чувствителен к изменению цен на сырье.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Анализируя результаты дипломной работы можно утверждать, что цель данного исследования достигнута и все задачи выполнены в полном объеме.

В данной работе была проведена оценка эффективности проекта по открытию фармацевтического дистрибьютора на территории города Красноярск.

В процессе работы были рассмотрены фармацевтические рынки дистрибуции во всем мире, изучены особенности российского рынка, а также фармацевтическая дистрибуция в Красноярском крае.

В ходе дипломной работы был проведен анализ конкурентной среды и маркетинговое исследование среди представителей фармацевтической дистрибуции в Красноярском крае. Исходя из этого, можно утверждать что в Красноярском крае большое количество фармацевтических дистрибьюторов, но не смотря на это, данный проект имеет весомые преимущества именно в нише сбыта растворов в лечебно-профилактические учреждения. Также были рассмотрены риски, которые могут повлиять на деятельность данной компании и приведены способы нивелирования. Основные риски связаны с изменением макроэкономической ситуации, а также ужесточение государственного регулирования фармацевтической деятельности.

Для оценки эффективности проекта по открытию фармацевтического дистрибьютора на территории города Красноярск, были рассчитаны и проанализированы показатели эффективности инвестиционного проекта с точки зрения классического подхода, т.е. методом дисконтированных денежных потоков. Данный метод в большей степени учитывает фактор времени. Для учета фактора риска был использован метод чувствительности.

Достигнутые в ходе разработки анализа плановые показатели проекта свидетельствуют о его перспективности: NPV (чистый приведенный доход) положительный и составил 4 657 299,3 руб.; PI (индекс рентабельности) равен 12,1, что говорит о том, что современная стоимость денежного потока проекта

превышает первоначальные инвестиции, значение IRR (внутренняя норма доходности) тоже достаточно высока и составляет 516,3 %, IRR показывает максимально допустимый относительный уровень расходов, которые могут быть ассоциированным с данным проектом. Приемлемым для такого рода проектов оказался и срок окупаемости проекта (12 месяцев).

На основании анализа на чувствительность к показателям деятельности данного фармацевтического дистрибьютора, можно сделать выводы, что проект имеет высокую чувствительность к изменению стоимости на закупаемую продукцию, и практически совсем не чувствителен к изменениям фонду оплаты труда и объему сбыта продукции.

Рассматривая все показатели в комплексе, очевидно, что данный проект является рентабельным и быстроокупаемым с высоким уровнем ликвидности. Можно сделать вывод о том, что проект открытия фармацевтического дистрибьютора на территории Красноярского края целесообразен для реализации и высокоэффективен.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Балашов, А.И. Формирование механизма устойчивого развития фармацевтической отрасли: теория и методология. Учебное пособие /А.И. Балашов – Изд-во СПбГУЭФ, 2012. —17с.
2. Васнецова О.А. Маркетинговое управление фармацевтической деятельностью./ О.А. Васнецова //Управление здравоохранением. - 2009. - №2. - 8-21с.
3. Губриева, И.А. Особенности функционирования фармацевтического рынка Красноярского края [Электронный ресурс]: Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/v/osobennosti-funktsionirovaniya-farmatsevticheskogo-rynka-krasnoyarskogo-kraya>
4. Дремова Н.Б. Маркетинговые исследования аптек./ Н.Б.Дремова //Фармацевтический вестник. - 2004. - №38. - 22-23с.
5. Жигунов, И.М. Обзор розничных продаж рынка Красноярского края/ И.М.Жигунов, А.Н.Чаплина и др.- Торгово-экономический институт Сибирского Федерально Университета, 2016. —2с.
6. Камаев, В.Д. Экономическая теория / Под ред. В.Д. Камаева. Гл 19,20. - М., 1998. —124-127с.
7. Коплус, С.А, Стоимостной анализ предприятия и оценка бизнеса / Д.Н. Павлов, Е.М. Терехов, — 1997.
8. Косорукова, И.В. Основы оценочной деятельности / Под ред. И.В.Косоруковой. М., — Московский финансово-промышленный университет "Синергия", 2003. — 41-46с.
9. Лунева, Л.А. Организация и управление фармацевтической деятельностью: Учебное пособие /И.П. Артюхов, Л.А. Лунева – Красноярск: КрасГМУ, 2010. —51-52с.
10. Отчет по деятельности фармацевтического дистрибьютора «Протек за 2016 г.» [Электронный ресурс]: Режим доступа:



- <http://www.docme.ru/doc/353252/godovoj-otchet-oao-%C2%ABprotek%C2%BB---moskovskaya-birzha/#4>
11. Официальный сайт производителя медикаментов «Фармстандарт Томск»  
» [Электронный ресурс]: Режим доступа: <https://pharmstd.ru/>
  12. Официальный сайт производителя медикаментов «Bayer» [Электронный ресурс]: Режим доступа: <https://www.bayer.ru/>
  13. Официальный сайт производителя фармацевтических препаратов «Ярославской фармацевтической фабрики» [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.yarff.ru/>
  14. Официальный сайт фармацевтического дистрибьютора «Протек» [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://protek-group.ru/>
  15. Официальный сайт фармацевтического дистрибьютора «Роста» [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.rostagroup.ru/>
  16. Официальный сайт фармацевтического дистрибьютора «Сиа Интернешнл Лтд» [Электронный ресурс]: Режим доступа: <https://siamed.ru/>
  17. Официальный сайт фармацевтического национального дистрибьютора «Пульс» [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://puls.ru/>
  18. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/fb93efc7-d9ad-4f63-8d51-f0958ae58d3e>
  19. Райзберг, Б. А., Лозовский, Л. Ш., Стародубцева, Е. Б. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2007. — 495 с. — (Б-ка словарей "ИНФРА-М").
  20. Сячева, Г.И. Оценка стоимости предприятия. / Г.И.Сячева, Е.Б. Колбачев, В.А. Сычев — Ростов-на-Дону: Феникс, 2003. — 67-69с.
  21. Черняк В.З. Оценка бизнеса. М., Издательство «Финансы и статистика» 1996. — 451с.

- 22.Шеремет А.Д. Комплексный экономический анализ деятельности предприятия (вопросы методологии). – М.: Экономика,1974.
- 23.Шеремет, А. Д Экономический анализ: ситуации, тесты, примеры, задачи, выбор оптимальных решений, финансовое прогнозирование / М. И. Баканова, А. Д. Шеремет и др. – М.: Финансы и статистика, 2000. — 656с.
- 24.Электронный портал « Рейтинг фармацевтических компаний 2016 г.» [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://original-analog.ru/farma/krupnejshie-farmatsevticheskie-kompanii>
- 25.Электронный портал журнала новостей «Ведомости» [Электронный ресурс]: Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/>
- 26.Электронный портал журнала новостей в сфере фармацевтики «Фармвестник» [Электронный ресурс]: Режим доступа: <https://www.pharmvestnik.ru/>
27. Электронный портал маркетинговых исследований [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.dsm.ru/>

## Приложение А

Рейтин г внутри категории	Компания	Головной офис	Наличие собственной аптечной сети	Кол-во филиалов	Прирост объема продаж за 2016 год
Национальные					
1	Катрен	Новосибирск	Мелодия здоровья	48	17 %
2	Протек	Москва	Ригла	42	35 %
3	Пульс	Московская обл.	Аптека Фортэ	64	20 %
4	Роста	Москва	Радуга	43	0 %
5	Р-Фарм	Москва	-	46	2 %
6	БСС	С.-Петербург	Алоэ	11	46 %
Межрегиональные					
1	Фармкомплект	Н-Новгород	-	24	21 %
2	Профитмед	Москва	-	4	31 %
3	Евросервис	Москва	«Омнифарм»	31	2 %
4	Ланцет	Москва	-	-	33 %
5	Медэкспорт	Омск	-	3	24 %
6	Фармимэкс	Москва	«Медилон- Фармимэк»	5	5 %
7	Ирвин 2	Москва	-	9	47 %
8	Биотэк	Москва	Биотек	1	8 %
9	Годовалов	Пермь	-	9	72 %
10	Здравсервис	Тула	-	19	50 %
11	Северо-Запад	С.-Петербург	Северо- Запад	8	88 %

### Продолжение Приложения А

<b>12</b>	Агроресурсы	Новосибирск	Моя аптека	6	14 %
<b>Региональные</b>					
<b>1</b>	Волгофарм	Волгоград	Волгофарм	-	103 %
<b>2</b>	Витта компании	Москва	-	4	26 %
<b>3</b>	Фармацевт	Ростов-на- Дону	Фармацевт Плюс	-	57 %
<b>4</b>	Фарм СКД	Самара	Волжская аптека	-	20 %
<b>5</b>	Фармсервис	Краснодар	-	3	23 %
<b>6</b>	Медсервис- регион	Челябинск	-	1	4 %
<b>7</b>	Липецк фармация	Липецк	Липецк фармация	-	4 %
<b>8</b>	Брянск фармация	Брянск	Брянск фармация	-	30%
<b>9</b>	Мединторн	Москва	-	1	15 %
<b>10</b>	Авикон-Мед	Москва	-	-	-43 %

## Приложение Б

Название медикаментов	Цена сбыта, руб.	Цена закупки продукции, руб.
Гидроксиэтилкрахмал 200	415	332
Декстран 70	139	125,1
Реополиглюкин 40	130	117
Красгемодез 8000	86	77,4
Аминокапроновая кислота	65	58,5
Полиоксид	699	629,1
Ацесоль	38	34,2
Натрия хлорид	42	37,8
Дисоль	39	35,1
Рингера раствор	51	45,9
Глюкоза	39	35,1
Хаймикс	132	118,8
Энтеродез	300	270
Метронидазол	57	51,3
Амикацин	36	32,4
Фосфомицин	397	357,3
Ванкомицин	244	219,6
Амоксицилин+клавуамат	382	343,8
Оксоциллин	55	49,5
Офлоксацин	43	38,7
Ципрофлоксацин	28	25,2
Цефтриаксон	25	22,5
Урографил	149	119,2
Ультравист	139	111,2
Бепантен	289	231,2
Берокка Плюс	340	272
Маливист	699	559,2
Гадовист	195	156
Когенейт	163	130,4
Целестодерм	249	199,2
Биосулин	499	399,2
Комбилипен	231,7	185,36

### Продолжение Приложения Б

Папаверин	129,9	103,92
Пантокрин	499	399,2
Нитросорбид	6	4,8
Корвалол	69	55,2
Папазол	10	8
Пенталгин	65	52
Борная кислота	10	8
Зеленина	10	8
Левомецетин	13	10,4
Ротокан	35	28
Фукоцин	10	8
Фурацилин мазь	15	12
Фурацилин р-р	7	5,6
Раствор перекиси водорода	4	4,4
Раствор Люголя	7,9	8,69
Формидрон	8	8,8
Кальция хлорид	30	24

## Приложение В

Продукт/Вариант	Ед. изм.	9-12.2017	2018 год	2019 год	1-8.2020
Гидроксиэтилкрахмал 200	шт	210,00	6 440,00	8 400,00	5 600,00
Декстран 70	шт	210,00	6 440,00	8 400,00	5 600,00
Реополиглюкин 40	шт	175,00	5 775,00	8 400,00	5 600,00
Красгемодез 8000	шт	233,33	6 766,67	8 400,00	5 600,00
Аминокапроновая кислота	шт	233,33	6 766,67	8 400,00	5 600,00
Полиоксид	шт	272,73	8 727,27	12 000,0	8 000,00
Ацесоль	шт	214,29	5 285,71	6 000,00	4 000,00
Натрия хлорид	шт	250,00	8 250,00	12 000,0	8 000,00
Дисоль	шт	272,73	8 727,27	12 000,0	8 000,00
Рингера раствор	шт	272,73	8 727,27	12 000,0	8 000,00
Глюкоза	шт	300,00	9 200,00	12 000,0	8 000,00
Хаймикс	шт	187,50	5 062,50	6 000,00	4 000,00
Энтеродез	шт	300,00	9 200,00	12 000,0	8 000,00
Метронидазол	шт	233,33	6 766,67	8 400,00	5 600,00
Амикацин	шт	300,00	9 200,00	12 000,0	8 000,00
Фосфомицин	шт	230,77	7 769,23	12 000,0	8 000,00
Ванкомицин	шт	250,00	8 250,00	12 000,0	8 000,00
Амоксицилин+клавуа мат	шт	300,00	9 200,00	12 000,0	8 000,00
Оксоциллин	шт	210,00	6 440,00	8 400,00	5 600,00
Офлоксацин	шт	166,67	4 833,33	6 000,00	4 000,00
Ципрофлоксацин	шт	233,33	6 766,67	8 400,00	5 600,00
Цефтриаксон	шт	272,73	8 727,27	12 000,0	8 000,00
Урографил	шт	214,29	5 285,71	6 000,00	4 000,00
Ультравист	шт	214,29	5 285,71	6 000,00	4 000,00
Бепантен	шт	190,91	6 109,09	8 400,00	5 600,00
Беррока Плюс	шт	214,29	5 285,71	6 000,00	4 000,00
Маливист	шт	210,00	6 440,00	8 400,00	5 600,00
Гадовист	шт	218,18	6 981,82	9 600,00	6 400,00
Когенейт	шт	375,00	10 125,00	12 000,0	8 000,00
Целестодерм	шт	230,77	7 769,23	12 000,0	8 000,00
Биосулин	шт	375,00	10 125,00	12 000,0	8 000,00
Комбилипен	шт	333,33	9 666,67	12 000,0	8 000,00
Папаверин	шт	187,50	5 062,50	6 000,00	4 000,00

### Продолжение Приложения В

Пантокрин	шт	342,86	8 457,14	9 600,00	6 400,00
Нитросорбид	шт	428,57	10 571,43	12 000,0	8 000,00
Корвалол	шт	333,33	9 666,67	12 000,0	8 000,00
Папазол	шт	428,57	10 571,43	12 000,0	8 000,00
Пенталгин	шт	300,00	8 100,00	9 600,00	6 400,00
Борная кислота	шт	750,00	11 750,00	12 000,0	8 000,00
Зеленина	шт	750,00	11 750,00	12 000,0	8 000,00
Левомицетин	шт	1 000,00	12 000,00	12 000,0	8 000,00
Ротокан	шт	500,00	11 000,00	12 000,0	8 000,00
Фукорцин	шт	1 000,00	12 000,00	12 000,0	8 000,00
Фурацилин мазь	шт	1 000,00	12 000,00	12 000,0	8 000,00
Фурацилин р-р	шт	1 000,00	12 000,00	12 000,0	8 000,00
Раствор перекиси водорода	шт	214,29	7 285,71	12 000,0	8 000,00
Раствор Люголя	шт	230,77	7 769,23	12 000,0	8 000,00
Формидрон	шт	300,00	9 200,00	12 000,0	8 000,00
Кальция хлорид	шт	428,57	10 571,43	12 000,0	8 000,00